



CARNET D'ENTRETIENS

Club Assurance et Finance

Olivier VILLEMONTÉ DE LA CLERGERIE Responsable Régional SWISSLIFE

IFAG Paris – Promotion 2003

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après l'IFAG et suite au SMI, j'ai décidé de **partir en Chine** pour tenter ma chance. J'ai trouvé un travail rapidement, dur mais passionnant : conseiller en Gestion de patrimoine.

J'ai attrapé le « virus et suis rentré en France pour effectuer un master en Gestion de patrimoine.

Après 2 ans chez **HSBC** en tant que Conseiller Premier, j'ai intégré en 2010 **SwissLife Banque Privée**. 2,5 années plus tard, SwissLife met en place sa cellule d'assureur Gestion Privée... Une bonne occasion pour évoluer vers un post de management, je prends donc la responsabilité de la gestion privée de la zone Sud-Ouest au sein de la maison mère **Swisslife**. Depuis janvier 2013, j'aide la centaine d'apporteurs concernés (agents et salariés) par ce périmètre à atteindre nos objectifs communs.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Se retrouver en Chine dans une ville inconnue, dans une langue inconnue et un métier que tu ne connais pas. Voilà où je me suis lancé en 2005 ! C'est une vraie fierté d'avoir pu apprendre autant et aussi vite.

C'est grâce à l'équipe dont je faisais partie et grâce à mes amis que j'ai pu le faire.... Malgré les complications de la vie en Chine je le ferais de nouveau avec plaisir !

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le métier est en pleine évolution, on aura toujours autant besoin de banquier privé.

Le monde économique dans lequel on vit ne laisse plus de place à l'à peu près, les solutions sur mesure des banques sont la seule alternative pour les clients qui recherchent la performance et la sécurité.

Si tu changeais de métier ?

Pourquoi changer de métier ? Mon activité se renouvelle tous les jours, je doute pouvoir en faire le tour un jour ! Problématiques financières, juridiques et fiscales, immobilières,... Tant de sujets sur lesquels je dois me tenir informé au jour le jour ! Ça change vite et notre objectif est d'accompagner nos clients sur le long terme. Nous ne pouvons pas les abandonner en cours de route.

Et pendant ton temps libre ?

Famille, vieilles pierres, voyages et vin...

Tes plus belles réussites

- Partir en Chine avec rien et revenir avec un métier ; créer un portefeuille de presque de 250 clients en 2 ans.
- Voir mes premiers clients me recontacter pour me demander des conseils.
- Ma famille.
- Les autres sont à venir !

IFAGALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com